



Понятие трансакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом.

Трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Такое определение имеет смысл (Коммонс) в силу того, что институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т. е. за рамки физического контроля, и, следовательно, оказываются трансакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Теория прав собственности - один из наиболее ярких примеров так называемого "экономического империализма", явления, чрезвычайно характерного для эволюции неоклассического анализа в последние десятилетия. Эта тенденция зародилась в недрах теоретической школы, которую английский экономист Дж. Бартон окрестил акронимом "Чивирла", воспользовавшись начальными буквами из названий трех научных центров - Чикагского университета (М. Фридмен, Дж. Ситглер, Г. Беккер, Р. Коуз), Вирджинского политехнического института (Дж. Бьюкенен, Г. Туллок) и Лос-анджелесского университета (А.Алчян, Г.Демсец). Конечная цель "экономического империализма" – унификация всего разрозненного семейства наук об обществе на базе неоклассического подхода. Практически это выражается в последовательном переносе микроэкономического аналитического инструментария на такие сферы вне рыночной деятельности человека, как расовая дискриминация, образование, охрана здоровья, брак, преступность, планирование семьи и т.д. В теории прав собственности объектом подобного переноса оказываются различные институты общества, включая и различные правовые режимы.

Конструктивные методологические принципы теории прав собственности просты: не организация сама по себе является объектом анализа, а индивидуальный агент, который стремится максимизировать свою функцию полезности в рамках организационной структуры. Если известно воздействие различных структур прав собственности на систему стимулов агента, то тогда всесторонний анализ взаимодействий между агентами в рамках альтернативных социально-экономических установлений воплотится в сложной системе обратных связей. Сила теории прав собственности, которая проявляет строгую

приверженность методологическому индивидуализму, раскрывается не только в сопоставлении с конкурирующими подходами, придерживающимися методологии коллективизма, будь то функциональной социология или современный неомарксизм. Сопоставление с иными подходами помогает вскрыть методологическую специфику теории прав собственности, очертить границы ее предметного наполнения.

## 1. Экономическая теория прав собственности

Собственность относится к основным устоям общества. Она имеет экономический и юридический (правовой) аспекты.

Основная задача теории прав собственности, как она формулируется самими западными экономистами, состоит в анализе взаимодействия между экономическими и правовыми системами.

Теория прав собственности базируется на следующих фундаментальных положениях:

- 1) права собственности определяют, какие издержки и вознаграждения могут ожидать агенты за свои действия;
- 2) реструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов;
- 3) реакцией на эти сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов.

Теория прав собственности исходит из базового представления о том, что любой акт обмена есть по существу обмен пучками правомочий: когда на рынке заключается сделка, обмениваются два пучка прав собственности. Пучок прав обычно прикрепляется к определенному физическому благу или услуге, но именно ценность прав определяет ценность обмениваемых товаров.

Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Термин "благо" используется в данном случае для обозначения всего, что приносит человеку полезность или удовлетворение.

Право собственности на имущество состоит из следующих правомочий: 1) права пользования имуществом (usus);

2) права пожинать приносимые им плоды (usus fructus);

3) права изменять его форму и субстанцию (abusus);

4) права передавать его другим лицам по взаимно согласованной цене.

Господствующая в обществе система прав собственности есть сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу.

Чем шире набор прав, на собственность тем выше его полезность. Так, собственная вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если физически они совершенно идентичны. Дом имеет разную ценность, когда его хозяин вправе запретить строить рядом с ним бензоколонку и когда он лишен такого права. Отсюда следует, что сдвиги в законодательстве фактически перестраивают набор товаров, которым располагает экономика, т.е. меняют объем ресурсов и уровень благосостояния общества.

Экономические агенты не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют. Поэтому расширение или сужение имеющихся у них прав собственности будет приводить также к изменению условий и масштабов обмена (увеличению или уменьшению числа сделок в экономике).

В качестве исходного пункта анализа западные теоретики обращаются обычно к режиму частной собственности. Право частной собственности понимается ими не просто как арифметическая сумма правомочий, а как сложная структура. Ее отдельные компоненты взаимно обуславливают друг друга. Степень их взаимосвязанности проявляется в том, насколько ограничение какого-либо правомочия (вплоть до полного его устранения) влияет на реализацию собственником остальных правомочий.

Высокая степень исключительности, присущая частной собственности, имеет два поведенческих следствия:

1) исключительность права (usus fructus) предполагает, что на собственника и только на него падают все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им деятельности. Он поэтому оказывается заинтересован в максимально полном их учете при принятии решений;

2) исключительность права отчуждения означает, что в процессе обмена вещь будет передана тому экономическому агенту, который предложит за нее наивысшую цену, и тем самым будет достигнуто эффективное распределение ресурсов в экономике.

Защита системы частной собственности западными экономистами покоится именно на этих аргументах о эффективности. Точное определение содержания прав собственности они считают важнейшим условием эффективного функционирования экономики.

Исключить других из свободного доступа к ресурсу означает специфицировать права собственности на него.

Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. Специфицировать право собственности значит точно определить не только субъекта собственности, но и ее объект, а также способ наделения ею.

Неполнота спецификации именуется западными теоретиками "размыванием" (attenuation) прав собственности. Смысл этого явления можно выразить фразой – «никто не станет сеять, если урожай будет доставаться другому». Размывание прав собственности может происходить либо потому, что они неточно установлены и плохо защищены, либо потому, что они подпадают под разного рода ограничения (главным образом со стороны государства): какое бы конкретное обличие не принимало размывание, оно означает наличие ограничений на право владельца изменять форму, местоположение или субстанцию имущества и передавать все свои права по взаимоприемлемой цене.

Необходимо различать процессы дифференциации (расщепления) и размывания прав собственности. Добровольный и двусторонний характер расщепления правомочий гарантирует, что оно будет осуществляться в соответствии с критерием эффективности. Главный выигрыш от рассредоточения правомочий усматривается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того ли иного частичного правомочия, что повышает эффективность их использования (например, в праве управления или в праве распоряжения капитальной стоимостью ресурса).

В противоположность этому односторонний и принудительный характер ограничения прав собственности государством не дает никаких гарантий его соответствия критериям эффективности. Действительно, подобные ограничения нередко налагаются в корыстных интересах различных лоббистских групп.

В реальности отделить процессы расщепления от процессов размывания прав собственности очень трудно, поэтому экономический анализ проблемы размывания прав собственности не означает призыва к точному определению всех правомочий на все ресурсы любой ценой.

Спецификация прав собственности, с точки зрения экономической теории, должна идти до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления их размытости уже не будет окупать связанные с этим издержки.

## 1.1 ОБЩАЯ и ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Исторически исходной была общая собственность. Она основывалась на общем труде и совместном присвоении его результатов. В дальнейшем появилась частная собственность.

В России в соответствии с законом признается частная, государственная, коллективная и иные формы собственности.

Частная собственность — это такая форма собственности, при которой правом владения, пользования и распоряжения, включая передачу или продажу имущества и дохода, обладает отдельный индивид (семья). Она выступает в двух видах: трудовая и нетрудовая.

Субъекты трудовой частной собственности — единоличные крестьяне, ремесленники и другие лица, которые живут своим трудом.

Второму виду частной собственности свойственно обогащение за счет чужого труда. Когда основная масса средств производства попадает в руки немногих лиц, это означает отчуждение остальной части общества от этих благ. Тогда возникает имущественное неравенство и поляризация общества.

## 1.2 Государственная и коллективная собственность

Государственная собственность — это такая система отношений, при которой управление и распоряжение объектами собственности осуществляют представители государственной власти. Государственная собственность

существует на уровне всего народного хозяйства (федеральная собственность); на уровне края, области (коммунальная собственность); на уровне района, города, села (муниципальная собственность).

Коллективная собственность — это такая система экономических отношений, при которой трудовой коллектив совместно владеет, пользуется и распоряжается средствами и продуктами производства. Формами коллективной собственности в России в настоящее время являются кооперативная, акционерная, собственность трудовых коллективов, общественных организаций и т. п.

Экономические отношения по поводу присвоения подвижны. Это означает, что формы собственности могут переходить друг в друга. Этот процесс осуществляется разными МЕТОДАМИ. Рассмотрим важнейшие из них.

### 1.3 Национализация

Национализация — это переход частной собственности на основные объекты хозяйства (земля, промышленность, транспорт, банки) в собственность государства. Национализация имеет различное социально-экономическое и политическое содержание в зависимости от того, кем, в чьих интересах и в какую историческую эпоху она проводится. Процессом, обратным национализации, является приватизация.

### 1.4 Приватизация

Приватизация (лат. *privatus* — частный) — это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность. Приватизация может носить скрытый характер, например, аренда государственного имущества на длительный срок частными лицами или компаниями; может быть частичной, когда распродается, например, лишь часть акций; может осуществляться в виде денационализации и реприватизации.

### 1.5 Денационализация

Денационализация представляет собой возврат государством национализированного имущества прежним владельцам. В настоящий период этот процесс получил широкое распространение в странах Балтии — Эстонии, Латвии, Литве.

### 1.6 Реприватизация

Реприватизация — это возврат в частную собственность государственной собственности, возникшей в результате произведенной ранее покупки предприятий, земли, банков, акций и т. д. у частных собственников. Реприватизация, в отличие от денационализации, как правило, не сопровождается актами государственной власти.

В современной России приватизация приняла широкий размах. Ее механизм был определен законом о приватизации, принятым в 1991 г. В нем были заложены основы приватизации:

1. Определены три формы приватизации: продажа предприятий с аукциона, по конкурсу, путем их акционирования.
2. Созданы две государственные структуры: первая — комитеты по управлению государственным (муниципальным) имуществом, вторая — фонды имущества. В функции первых входила подготовка планов приватизации и осуществление мероприятий, связанных с подготовкой предприятий к приватизации. Вторые осуществляли продажу предприятий на аукционах, продажу их акций.
3. Были определены объекты приватизации и их денежная оценка. Особое значение придавалось стоимости имущества. Было принято решение оценивать предприятия по остаточной стоимости основных производственных фондов. Справедливости ради отметим, что реализация закона о приватизации усилила социальные противоречия в обществе, и поэтому сам закон подвергается критике.

Приватизация является частью более широкого процесса — разгосударствления экономики.

Разгосударствление — это переход от преимущественно государственно-директивного регулирования производства к его регулированию ПРЕИМУЩЕСТВЕННО на основе рыночных механизмов.

Итоги разгосударствления: во-первых, меняется структура собственности в пользу частной и сокращения общественной. Во-вторых, меняются экономическая роль и функции государства: государство перестает быть субъектом хозяйствования; государство начинает регулировать экономические процессы не через директивы, а через изменение экономических условий жизни; обязательные государственные задания уступают место системе государственных закупок; государство снимает с себя функции распределения имеющихся ресурсов; постепенно ликвидируется государственная монополия во внешнеэкономической деятельности.

## 1.7 Марксистская теория интересуется в основном экономической стороной собственности

Собственность в экономическом смысле, в понимании марксистов: это не вещь, а отношение по поводу вещей. В собственности выражается право субъекта на пользование объектом (вещью). Субъектами могут быть государство, коллектив, отдельная личность. Основными объектами являются: земля, здания, предметы материальной и духовной культуры и т. д. Иными словами: собственность — это система объективных отношений между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства.

Понятия «собственность» и «присвоение» не следует отождествлять.

Собственность — более абстрактное понятие в отличие от присвоения, которое конкретно.

Присвоение — это конкретный общественный способ овладения вещью.

На разных этапах развития общества способы овладения вещью, т. е. присвоение, менялись. В своих простейших формах присвоение не возникло до того, как люди научились производить материальные блага. Так, на заре человеческого общества люди присваивали дары природы, не производя их (охота, рыболовство, собирательство и т. п.). В дальнейшем, по мере появления и развития производства, объектом присвоения стали не только дары природы, но в основном продукты производства.

Присвоение всегда осуществляется в интересах тех или иных субъектов. Если производство осуществляется в интересах частных лиц, то налицо частная собственность (частное присвоение). Если производство осуществляется в интересах группы, то речь идет о коллективном присвоении. Если производство функционирует в интересах общества, то, значит, имеет место общественное присвоение (общественная собственность).

В отношениях собственности, согласно марксизму, главную роль играет собственность на средства производства. Она определяет форму, посредством которой рабочая сила (личный фактор) соединяется со средствами производства (вещественный фактор). По способу и характеру осуществления этого соединения различают экономические эпохи (сравните формы привлечения к труду раба, крепостного, свободного наемного рабочего). Следовательно, собственность как экономическое отношение отражает особенности соединения факторов



производства.

Западные концепции акцентируют внимание на юридической стороне собственности, где право собственности сводится, как правило, к трем правомочиям: право владения, право пользования и право распоряжения.

**ПРАВО ВЛАДЕНИЯ** — предоставляемая законом возможность фактического обладания вещью и удержания ее в своем владении.

**ПРАВО ПОЛЬЗОВАНИЯ** — основанная на законе возможность эксплуатации имущества и получения от него доходов.

**ПРАВО РАСПОРЯЖЕНИЯ** имуществом — это предоставленная собственнику возможность по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие юридическую судьбу имущества.

Допустим, собственник средств производства сам не занимается созидательной деятельностью. Он предоставляет возможность другим лицам владеть его вещами на определенных условиях. Тогда между собственником и предпринимателем возникают отношения использования имущества. Предприниматель временно получает юридическое право владения, пользования и распоряжения чужой собственностью. Примером таких отношений может служить АРЕНДА — договор о предоставлении за определенную плату имущества собственника во временное пользование другим лицам. Следовательно, владение, пользование и распоряжение — это не полная собственность.

## 1.8 Неинституциональная школа

В неинституциональной школе, где основателями теории прав собственности являются А. Алчиан и Р. Коуз, под системой прав собственности понимается множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Эти нормы могут санкционироваться как законами, так и обычаями, моральными установками, религиозными заповедями. Они образуют так называемый «пучок прав собственности», основными элементами которого являются: право на исключение из доступа к ресурсам других агентов, право на получение ресурса, право на получение от него дохода, право на передачу всех предыдущих полномочий. Любой акт обмена, согласно этой теории, есть обмен «пучками прав собственности». Отношения собственности в этой теории выводятся из редкости ресурсов: если не существует ограниченности ресурсов, то бессмысленно говорить о собственности. Поэтому отношения собственности — это система исключений из доступа к

материальным и нематериальным ресурсам. Если отсутствуют исключения из доступа к ресурсам, то они — ничьи, т. е. принадлежат всем. Такие ресурсы не являются объектом собственности.

## 2 .ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

### 2.1 Понятие трансакционных издержек

Критика положения неоклассической теории о том, что обмен происходит без издержек, послужила базисом для введения в экономический анализ нового понятия - трансакционные издержки (transaction cost).

Понятие трансакционных издержек было введено Р. Коузом в 30е годы в его статье «Природа фирмы». Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма.

Р. Коуз связывал образование этих «островков сознательности» с их относительными преимуществами в плане экономии на трансакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

В рамках современной экономической теории трансакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных.

Так К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. Эрроу сравнивал действие трансакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта Трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

В теориях некоторых экономистов трансакционные издержки существуют не только в рыночной экономике (Коуз, Эрроу, Норт), но и в альтернативных способах экономической организации и в частности в плановой экономике (С. Чанг, А. Алчиан, Демсец). Так согласно Чангу максимальные трансакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что в конечном счете определяет ее

неэффективность.

собственность приватизация транзакционный издержки

## 2.2 Типология транзакционных издержек

В экономической литературе существует множество классификаций и типологий транзакционных издержек. Наиболее распространенной является следующая типология, включающая пять типов транзакционных издержек:

### 2.2.1 Издержки поиска информации

Перед тем, как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

### 2.2.2 Издержки ведения переговоров

Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основным инструментом экономии такого рода затрат - стандартные ( типовые) договоры.

### 2.2.3 Издержки измерения

Любой продукт или услуга-это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

Громадная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате изобретения стандартов мер и весов. Кроме того, целью экономии этих издержек обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

#### 2.2.4 Издержки спецификации и защиты прав собственности

В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Некоторые авторы (Д. Норт) добавляют сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

#### 2.2.5 Издержки оппортунистического поведения

Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент транзакционных издержек

Различают две основных формы оппортунистического поведения. Первая носит название морального риска. Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода - отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Особенно удобная почва для отлынивания создается в условиях совместного труда целой группой. Например, как выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности <команды> завода или правительственного учреждения? Приходится использовать суррогатные измерения и, скажем, судить о производительности многих работников не по результату, а по затратам (вроде продолжительности труда), но и эти показатели сплошь и рядом оказываются неточными.

Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда отрицательные стимулы, подталкивающие к отлыниванию.

В частных фирмах, и в правительственных учреждениях создаются специальные сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входят контроль за поведением агентов, обнаружение случаев оппортунизма, наложение наказаний и

т. д. Сокращение издержек оппортунистического поведения - главная функция значительной части управленческого аппарата различных организаций.

Вторая форма оппортунистического поведения - вымогательство. Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Даже когда <вымогательство> остается только возможностью, оно всегда оказывается сопряжено с реальными потерями (Самая радикальная форма защиты от вымогательства - превращение взаимозависимых (интерспецифических) ресурсов в совместно владеемое имущество, интеграция собственности в виде единого для всех членов команды пучка правомочий).

### 2.3 Классификация К. Менара

I. Издержки вычленения.

II. Информационные издержки.

III. Издержки масштаба

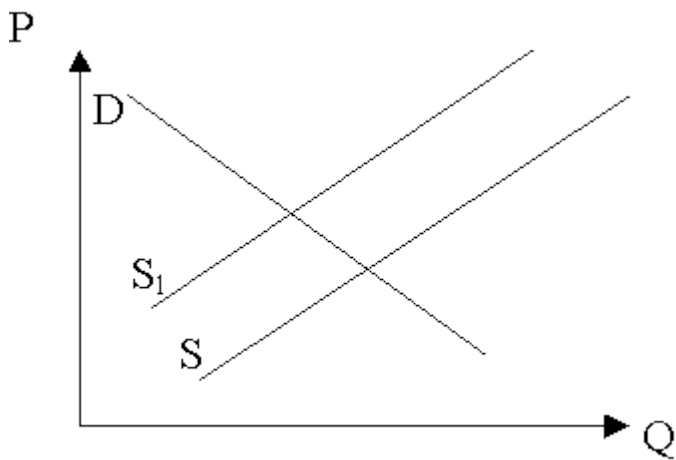
IV. Издержки поведения.

С введением в анализ трансакционных издержек необходимо уточнить структуру издержек фирмы.

В рыночной экономике издержки фирмы можно разделить на три группы: 1) трансформационные; 2) организационные; 3) трансакционные.

Трансформационные издержки - издержки по трансформации физических свойств продукции в процессе использования факторов производства.

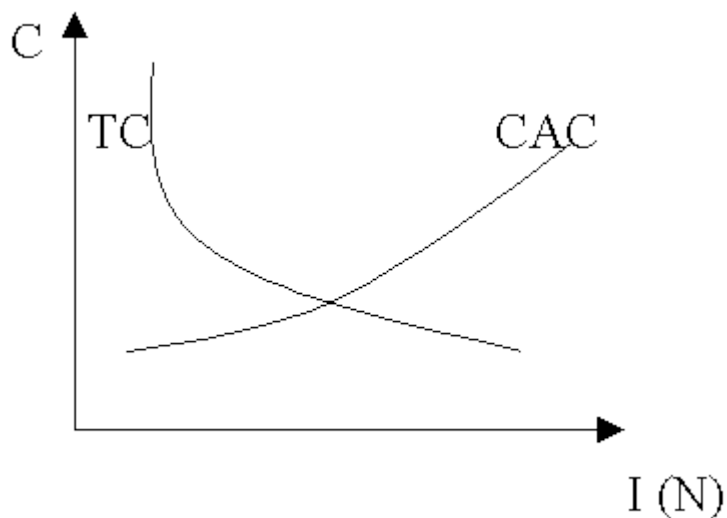
Организационные издержки - издержки по обеспечению контроля и распределению ресурсов внутри организации, а также издержки по минимизации оппортунистического поведения внутри организации.



Транзакционные и организационные издержки являются взаимосвязанными понятиями, увеличение одних ведет к уменьшению других и наоборот.

В современном экономическом анализе транзакционные издержки получили операционное применение. Так в некоторых исследованиях воздействие транзакционных издержек на спрос и предложение аналогично введению налогов.

Также использование транзакционных (ТС) издержек позволяет выразить через них функцию спроса на институты при анализе институционального равновесия и институциональной динамики. В качестве предложения институтов «на институциональном рынке» выступают издержки коллективного действия (САС).



САС - это предельные издержки по созданию институтов, ТС - выражают предельную полезность институтов, выраженную через их альтернативную стоимость в форме транзакционных издержек.

## 2.4 Теорема Коуза

Теорема Коуза имеет в современной научной литературе множество трактовок, с половиной из которых вряд ли согласился бы сам Р. Коуз.

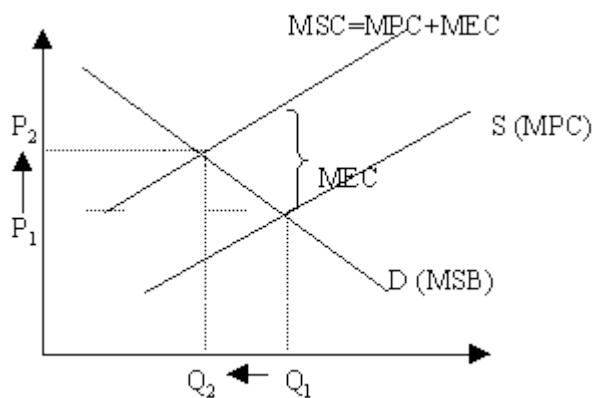
В начале кратко остановимся на круге проблем и понятий, которые фигурируют в теореме Коуза.

Внешние эффекты (экстерналии) - дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах.

Положительные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо.

Отрицательные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других.

Традиционно в неоклассической теории проблема внешних эффектов связывалась с «провалами рынка», что оправдывало государственное вмешательство, и решалась с помощью «налога Пигу».



«Налог Пигу» должен быть равен MEC, тогда  $MSB = MSC$ .

Коуз предложил оригинальную гипотезу, следуя которой, отрицательные внешние эффекты могут быть интернализированы с помощью обмена правами собственности на объекты, порождающие экстерналии при условии, что эти права четко определены и издержки обмена незначительны. И в результате такого обмена рыночный механизм приведет стороны к эффективному соглашению, которое характеризуется равенством частных и социальных издержек.

Трудности при реализации положений данной теоремы заключаются: 1) в четком определении прав собственности; 2) в высоких трансакционных издержках.

Наиболее распространенным является формулировка теоремы Коуза, данная Джорджем Стиглером: «в условиях совершенной конкуренции (при нулевых транзакционных издержках, т.к. в этом случае монополии будут вынуждены действовать как конкурентные фирмы В.В.) частные и социальные издержки будут равны».

Формулировка Коуза несколько отличная: разграничение прав (собственности В.В.) является существенной предпосылкой рыночных трансакций ... конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правового решения (только В.В.) при предположении нулевых транзакционных издержек.

Коуз подчеркивал, что Стиглер не учел при формулировке теоремы то, что при равенстве частных и социальных издержек ценность производства будет максимизироваться. Это очевидно если принять следующую трактовку социальных издержек, которую дает Коуз.

«Социальные издержки представляют собой наивысшую ценность, которую могут принести факторы производства при их альтернативном использовании». Но любой предприниматель приступит к производству в случае, когда его частные издержки будут меньше, чем ценность продукта произведенного с помощью привлеченных факторов. Следовательно, равенство социальных и частных издержек подразумевает максимизацию ценности производства.

Иногда ошибочно на основании этой теоремы делается вывод о том, что «Коузианский мир» - это мир с нулевыми транзакционными издержками. В действительности это не так.

Коуз наоборот, своей теоремой показывает значимость транзакционных издержек для экономического анализа «реально происходящих событий».

«В мире с нулевыми транзакционными издержками ценность производства будет максимизироваться при любых правилах об ответственности». Иными словами при нулевых транзакционных издержках правовые нормы не имеют значения для максимизации.

«При ненулевых транзакционных издержках закон играет ключевую роль в определении того, как используются ресурсы... Внесение всех или части изменений (ведущих к максимизации производства В.В.) в контракты оказывается делом чересчур накладным. Стимулы к осуществлению некоторых шагов, которые бы



привели к максимизации производства, исчезают. От закона зависит, каких именно стимулов будет не хватать, поскольку он определяет, как именно нужно изменить контракты, чтобы осуществить те действия, которые максимизируют ценность производства».

Получается парадоксальная ситуация, в случаях «несостоятельности рынка» мы де-факто признаем наличие положительных трансакционных издержек, в противном случае рынок автоматически приводил бы в состояние оптимальности, обеспечивающие максимизацию ценности производства.

## 2.5 Трансакционные издержки и контрактные отношения

Образование фирмы дает экономию на общих издержках путем трансформации трансакционных издержек независимых агентов на открытом рынке, в организационные внутри фирмы. Поэтому для анализа природы фирмы понадобилось расширить содержание понятия контракт (сделка) далеко за рамки договора о единичной купле-продаже. Так появилась возможность трактовать природу фирмы, как проблему выбора оптимальной формы контракта. Многообразие контрактных установлений выводится из многообразия трансакционных издержек.

Проблема контрактов и связанных с ними трансакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки снижают (или наоборот увеличивают). Источником правил является общество, далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов.

Контракты отражают структуру стимулов и анти-стимулов, коренящуюся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения. Таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и те формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, проистекают из структуры прав собственности.

Хозяйственная практика выработала три основных типа контракта, каждый из которых имеет свою преимущественную область применения.

1. Классический контракт. Классический контракт носит безличный характер, и его отличительной чертой является присутствие четко оговоренных пунктов («если,...то»). Поэтому все возможные будущие события сводятся в нем к настоящему моменту. В классическом контракте не имеет значения личность

контрагента – его участником может быть любой. Классический контракт тяготеет к стандартизации. Записанные условия сделки имеют в нем перевес над устными, основной акцент делается на формальных документах. С выполнением сделки он прекращает существование. Контракт носит двухсторонний характер: четко оговариваются санкции за нарушение санкций контракта и все споры по нему решаются в суде.

2. Неоклассический контракт. Это долговременный контракт в условиях неопределенности. Не все будущие события могут быть оговорены в качестве условий при его подписании. Оптимальную адаптацию к некоторым событиям невозможно предвидеть пока они не произойдут. Поэтому участники такого контракта соглашаются на привлечение третьей стороны, решение которой обязуются выполнить в случае наступления неоговоренных в контракте событий, поэтому контракт приобретает трехсторонний характер. Споры по нему решаются не судом, а органами арбитража.

3. Отношенческий (или обязательственный) контракт. Такие контракты складываются в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Обоюдная заинтересованность в продолжении отношений здесь играет решающую роль. Дискретность отношений, присущая двум предыдущим формам контрактов здесь полностью исчезает – отношения становятся непрерывными. Неформальные условия имеют перевес над формальными пунктами, иногда договор вообще не оформляется в виде документа. Личность участников здесь приобретает решающее значение. Поэтому споры разрешаются не путем обращения к формальному закону или авторитету третьей стороны, а в ходе неформальных переговоров, двухстороннего торга. Нормой, на которую ссылаются стороны, служит, поэтому не первоначальный контракт, а все отношение в целом.

Каждой контрактной форме соответствует специфический механизм управления договорными отношениями:

- 1) Безличный рыночный механизм. Подходит к одноразовым и повторяющимся сделкам по поводу стандартных товаров.
- 2) Арбитраж. Распространяется на нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфичности.
- 3) Двухсторонняя структура управления. Это тип характерен для отношенческих контрактов. Сфера применения этого механизма управления – регулярные сделки

по поводу товаров средней степени специфичности.

4) Унитарное управление (иерархия). Отношения между участниками договора регулируются прямыми командами и приказами, а не рыночными сигналами.

Участники сделок, заменяя классический рыночный обмен, более сложными формами контрактации (включая нерыночные способы экономической координации), с одной стороны стремятся к монополизации и реализации целей монополии, с другой, стремлением к минимизации соответствующих издержек (монополистические эффективностные подходы к контрактам).

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Идея метаконкуренции институтов предполагает наличие эффективного институционального рынка. Но как об этом может идти речь, когда даже среди "обычных" рынков почти нет таких, которые признавались бы эффективными? "Выживаемость" вовсе не гарантирует оптимальности. В процессе отбора, будь то биологическая или социокультурная эволюция, выживают не обязательно наиболее сложные, развитые, эффективные по каким-то абсолютным стандартам виды или группы, а относительно лучше приспособленные к условиям строго определенной, конкретной "экологической ниши". В зависимости от того, какова сама эта "ниша", победителями могут выходить отнюдь не самые эффективные, а иногда даже самые неэффективные социальные институты (так называемый "обратный отбор").

Критерий выживаемости эффективных институтов подрывается трактовкой государства самими теоретиками прав собственности. Если в XIX в. существовала наиболее эффективная структура прав собственности, а затем она начала искажаться под давлением групп со специальными интересами, значит не всегда выживают "наиболее эффективные". И почему вообще эффективный институт - экономический рынок с его принципом "один доллар - один голос" - оказывается, подмят неэффективным институтом - политическим рынком с его принципом "один человек - один голос".

Теория прав собственности безбрежно расширила содержание понятия договора. Традиционно проблема собственности всегда связывалась с проблемой власти или "силы". В исследованиях теоретиков прав собственности эта взаимозависимость практически не присутствует в явном виде. Отсюда тенденция представлять иерархию как договор, вертикальные социальные связи как горизонтальные,

властные отношения как равноправное партнерство. Это, пожалуй, самое уязвимое место теории прав собственности.

Попытки теоретиков прав собственности предоставить чисто экономический критерий уровня транзакционных издержек для суждений об эффективности различных институциональных систем покоятся на шатком основании. Транзакционная экономика прошла в своем развитии как бы полный круг. Исходным пунктом было противопоставление децентрализованного, ценового механизма и централизованного, иерархического механизма, рынка и фирмы. Экономика прав собственности слишком важна, чтобы оставлять ее теоретикам.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Амосова В.В., Гукасян Г.М., Маховикова Г.А., Экономическая теория, 2-е Издание, «серия учебников для вузов», ООО «Питер принт», 2002г.
2. <http://www.tisbi.ru/> (Л.М. Якупова)
3. <http://www.libertarium.ru/libertarium/library/> (Московский либертариум)
4. Ванькаева Л.А, Земских В.Г., «Экономическая теория», М., 2003г.
5. Дудин. Г.Е., Лавров О.Л., «Экономическая теория», М., 2000г.
6. <http://lib.rin.ru/> (Р.И. Капелюшников)
7. <http://www.ecsoman.edu.ru/> (методология, основные понятия, круг проблем)
8. <http://www.i-u.ru/biblio/> (библиотека учебной и научной литературы)